



private wealth

VERMÖGEN, WOHLSTAND & WERTE

how to earn it | *how to invest it* | *how to live it*



Georg Riedel, Inhaber von Riedel Glass Works in Kufstein, führt das Familienunternehmen in zehnter Generation.

Die Glas-Dynastie.

Wer mehr als 250 Jahre lang einen Wirtschaftsbereich dominiert, muss in jeder Generation sehr viel richtig gemacht haben.

Gegen den Trend.


Khalid Al Zayani gehört zu den wichtigsten Unternehmern Bahraïns. Nun investiert er. Gerade heute? „Wenn nicht jetzt, wann dann?“

Kampf um Rohstoffe.

Schwellenländer brauchen dringend Rohstoffe, um zu wachsen. Investoren suchen Sachwerte. Wenn die Nachfrage steigt, klettern die Preise.

Entspannt ins Eis.

Ein Trip in die Antarktis bedeutete bisher extremen Reisetress. Jetzt gibt es eine Luftbrücke zu den Pinguinen. Die besondere Expedition.



„Grandma“ Mollys Gespür für Schnee.

Er ist einer der erfolgreichsten „Exportartikel“ Österreichs und in Kanada fast so bekannt wie Arnold Schwarzenegger in den USA: Mike Wiegele gilt als Pionier des Heliskiing und hat sein Unternehmen in den Bergen British Columbias zu einer unverwechselbaren Marke für Pulverschnee-Süchtige aus aller Welt gemacht.





Ganz so einfach ist es nicht, mit Mike Wiegele über seine Firma und sein Geschäftsmodell zu sprechen. „Was für ein Tag, Pulverschnee bis zu den Ohren“, schwärmt der gebürtige Kärntner in alpenländisch eingefärbtem Englisch und schüttelt dicke Flocken aus seiner Jacke. „Fliegen wir noch mal hinauf?“

Er kann es nicht lassen: Obwohl der in seiner Wahlheimat Kanada als „Mister Heliskiing“ bekannte Unternehmer dieses Jahr seinen 71. Geburtstag feiert, schwingt er noch fast täglich mit Gästen die Tiefschneehänge der Cariboos und Monashees in British Columbia hinunter. Nicht, weil er für seine Guides den Aufpasser spielen müsste. Es macht ihm ganz einfach immer noch Spaß. Dabei wird seine Firma Mike Wiegele Helicopter Skiing (MWHs) diesen Winter bereits 40 Jahre alt.

Es klingt banal und nach Binsenweisheiten aus Seminaren für Firmengründer, doch Wiegeles Leidenschaft für Schnee ist die Basis seines Geschäftserfolgs: „Du musst lieben, was du tust. Dann kommt der Erfolg von selbst.“ Solche Sätze heben sich wohltuend ab von dem kollektiven Wehklagen, das die Wintersportindustrie alljährlich bei den Fachmessen anstimmt: viel Gejammer, wenig Innovation. Mike Wiegele dagegen zeichnet die „Yes, we can“-Mentalität aus, die für Einwanderer in die USA und Kanada so typisch ist, lange bevor Barack Obama sie zum Programm erhob. Zu wenig Schnee? – „Dann musst du dir eben eine Ecke suchen, wo immer genug Schnee liegt“, sagt Mike. Er selbst fand dieses Gebiet im Westen Kanadas – nach einigen Umwegen.

„Bauern fahren nicht Ski“, hatte der Vater den Buben angeherrscht. Doch Mike wollte gar kein Bauer sein. Den elterlichen Hof in Lading in Kärnten zu übernehmen, kam nicht infrage. Jede freie Minute, die er nicht auf der Schulbank oder beim Melken im Stall verbringen musste, stand er auf seinen Brettern und fuhr Rennen. „Als ich einmal mit dem Team in Bad Gas-

tein trainierte, sah ich neben der Piste drei ältere Herren im Tiefschnee wedeln. Es sah fantastisch aus.“ Wiegele wusste damals noch nicht genau, was er mit seinem Leben anfangen wollte. „Aber mir wurde klar: Wenn ich mit sechzig einmal genauso viel Spaß wie dieses Trio haben würde, dann könnte ich ruhigen Gewissens behaupten, das Richtige getan zu haben.“ Es war ein erstes Schlüsselerlebnis.

Im Österreich der Nachkriegszeit ließen sich solche Visionen nicht verwirklichen. Der Skifahrer aus Leidenschaft zog die Konsequenz, verließ das Geburtsland des alpinen Skilaufs und wanderte 1959 nach Kanada aus. Am Tag verdiente er als Tischler die ersten Dollars. Und an den Abenden büffelte er für die Skilehrerprüfung. Dabei erfuhr er, dass er nach Quebec zur Skischule des legendären Ernie McCulloch gehen müsse, wenn er vom „weißen Gold“ leben wolle. Dort heuerte er zunächst an.

Zu Beginn der 1960er Jahre entstanden dann auch im Westen Kanadas in den Rocky Mountains die ersten Ski-Resorts. Mike übernahm die Leitung der Skischule in Lake Louise und trainierte gleichzeitig Rennläufer des Nationalteams, darunter auch Ken Read. Read gehörte zur Gruppe der „Crazy Canucks“, der verrückten Kanadier, die mit einem halbsbrecherischen Fahrstil den bis dahin von den Europäern beherrschten Abfahrtsweltcup aufmischten. Ken Read sollte 1975 der erste Nordamerikaner sein, der eine Weltcupabfahrt gewann.

Eines Tages nahm ihn der Manager des Ski-Resorts zur Seite. Ihm war der charismatische und smarte Österreicher aufgefallen. „Er sagte mir: Als Skilehrer und Trainer zu arbeiten, ist okay. Aber wenn du wirklich einen Abdruck hinterlassen willst, musst du etwas Eigenes aufbauen“, erzählt Mike.

Er nennt es sein zweites Schlüsselerlebnis.

Seine freien Tage verbringt Wiegele zu dieser Zeit damit, zusammen mit Freunden die Rocky Mountains zu erkunden, immer auf der Suche nach dem besten Pulverschnee. Lifts gibt es nicht, die Gipfel erreichen sie mit Steigfellen unter den Skiern. Mit von der Partie ist Hans Gmoser, ebenfalls gebürtiger Österreicher und Mikes Trauzeuge. Hans ist Traditionalist und vertritt die Meinung, dass eine Pulverschneeabfahrt nur verdient habe, wer auch die Mühen des Aufstiegs nicht scheue. „Einmal saßen wir zu dritt am Gipfel. Ich sagte zu Jim McConkey, der schon in Skifilmen mitspielte, lange bevor Willy Bogner das Genre nach Europa brachte: ‚Stell dir vor, wir würden uns hier von einem Helikopter absetzen lassen, kurz bevor Hans den Gipfel erreicht!‘ – Wir lachten schallend.“

Es war das dritte Schlüsselerlebnis.

Drei Schlüsselerlebnisse müssen eigentlich genügen. Der endgültige Wendepunkt in Mikes Leben ist allerdings erst erreicht,

als er in Kalifornien die österreichische Skilegende Hannes Schroll kennenlernt. Der erschließt dort zusammen mit anderen Investoren das Skigebiet Sugar Bowl und sagt ihm klipp und klar: „Verschwende hier keine Zeit, finde mir den Berg mit dem meisten Schnee oben in Kanada!“

Mike Wiegele hat nun einflussreiche und finanzstarke Verbündete. Und er erinnert sich an die Idee mit dem Helikopter. 1969 bietet er erstmals „Hubschrauber-Skifahren“ in den Cariboo Mountains nahe Valemount an. Es ist ein Wagnis, ein „Venture“ im Wortsinn – sein gesamtes Privatvermögen steckt in der Idee. Würde wirklich jemand 975 kanadische Dollar pro Woche bezahlen – heute wären das rund 6000 Euro –, um sich mit Hilfe eines Helikopters auf einem Berggipfel aussetzen zu lassen? Mike weiß von sich selbst: Skifahrer sind ein bisschen wie Drogenabhängige, für einen Rausch oder Trip tun sie fast alles. Wer für eine Abfahrt im Pulverschnee gerne mit Fellen an den Skiern auf verschneite Gipfel steigt, wird die Chance nutzen, den langen Marsch mit Hilfe eines Hubschraubers zu verkürzen, um auf diese Weise bei bis zu 20 Abfahrten pro Tag den „Champagne Powder“ der Rockies genießen zu können.

Trotzdem kommen am Anfang nur wenige Gäste. Wiegele beginnt, Einladungen an die Medien zu verschicken. 1972 sagt Amerikas bester Skifilmproduzent Warren Miller zu, einen Streifen in Mikes Revier zu drehen. Nach und nach kommen nun die Buchungen von Gästen aus der ganzen Welt. Sogar Österreicher und Schweizer, die die besten Skigebiete der Alpen direkt vor der Nase haben, nehmen die lange Anreise und den Jetlag in Kauf.

Valemount bietet tatsächlich fantastische Bedingungen für den neuen Sport. Doch Wiegele ist noch nicht zufrieden. Seine Gäste würden nur wiederkommen, wenn er ihnen etwas ganz Besonderes bieten kann. Etwas, das sie sonst nirgendwo auf der Welt finden. Er verstand, dass es auf die „Unique Selling Proposition“, das Alleinstellungsmerkmal eines Produktes, ankommt – lange bevor Marketingstrategen diesen Begriff erfunden hatten. Immer wieder hört er die Einheimischen von Blue River schwärmen, einem kleinen Nest südlich von Valemount. Also besucht er selbst „Grandma“ Molly Nelson. Die Hobbymeteorologin sammelt seit Jahrzehnten Wetterdaten und versichert Mike: Die Berge rund um Blue River bekommen tatsächlich den meisten Schnee in den Rockies ab. 30 Fuß und mehr pro Saison. Außerdem bläst der Wind weniger stark als weiter im Norden. Das verringert die Lawinengefahr.

„Ich wusste sofort, was ich zu tun hatte.“ Mit Unterstützung seines „Good Old Boys“-Netzwerks kauft er Grundstücke und zieht 1974 nach Blue River um. Zu dieser Zeit sind sie zu



Mit Eindrücken wie diesen macht Mike seine Gäste süchtig.

zwölf und nennen sich „the terrible twelve“. Die Mittel für die Start-up-Investition, so wird erzählt, schmuggeln sie in Form von Goldbarren aus den USA nach Kanada – versteckt in ihren Skischuhen. Mit einem einzigen Hubschrauber, lawinenkundigen Skiführern aus Österreich und einem angemieteten Motel beginnt Mike nun selbst, Heli-Touren anzubieten. Die wenigen Bewohner des Tals – die nächstgelegene Einkaufsmöglichkeit liegt auch heute noch eine Autostunde entfernt – halten den neuen Nachbarn zwar für verrückt. Doch dem gelingt es, selbst die Naturschutzbehörden auf seine Seite zu ziehen. Die Cariboos und Monashees, in denen Wiegele die Lizenz zum Fliegen erhielt, sind fast so groß wie Tirol. Nun ist er Herr über das mit 4500 Quadratkilometern größte zusammenhängende Heliski-Gebiet der Welt.

Heute beherbergt das „Heli Village“ des ehemaligen Kärntner Bauernburschen maximal 100 Gäste, die in Blockhaus-Chalets wohnen und für die bis zu zehn Hubschrauber und 30 Guides zur Verfügung stehen. Es gibt luxuriösere Unterkünfte auf dem Erdball, doch die vielen „Wiederholungstäter“ schätzen die familiäre und herzliche Atmosphäre. Die monegasische Fürstentfamilie fühlte sich hier ebenso wohl wie das Ehepaar >



Mittermaier/Neureuther, wie Karl-Heinz Rummenigge und viele andere Prominente. Gruppen bis zu 20 Personen, die Wert auf Privatsphäre legen, können seit einigen Jahren die neue Albreda-Lodge, die nur per Helikopter zu erreichen ist, sogar exklusiv buchen.

Rund 15 Millionen kanadische Dollar setzt das Unternehmen MWHS per annum um. Was davon als Gewinn bleibt, kommt auch anderen zugute. Ein Teil fließt zum Beispiel in die Lawinenforschung. Bereits 1990 hatte Wiegele zudem die Canadian Ski Guide Association gegründet, um den Nachwuchs zu fördern. Inzwischen gibt es auch eine Partnerschaft mit der Universität von Calgary und der kanadischen Regierung. An Samstagen dürfen Kinder aus der Nachbarschaft gratis Heliskiing ausprobieren. Für sein Lebenswerk wird er von Österreichs Botschafter in Kanada mit einem Orden ausgezeichnet und von der kanadischen Regierung mit der Tapferkeitsmedaille.

Mike Wiegele hätte also allen Grund, sich zurückzulehnen, die Früchte seines Schaffens zu genießen und ab und an Zöpfe in den Pulverschnee zu flechten. Doch das ist nicht seine Art. Er mischt sich weiter ein – vor allem jetzt, wo sich doch Vancouver und Whistler die Olympischen Winterspiele 2010 teilen und British Columbia in den Fokus der Weltöffentlichkeit rücken wird.

Also wirkt Mister Wiegele, die graue Eminenz des Skisports, als Ratgeber in einer Art und Weise, wie es Franz Beckenbauer bei der Planung des „Sommermärchens“ gelang. Oft geht es dabei auch um das Image seines Sports. „Heliskiing hat nicht gerade den besten Ruf.“ Dafür verantwortlich macht er auch den Freeride- und Backcountry-Boom der vergangenen Jahre, also das Fahren im freien Gelände abseits präparierter Pisten. „Die Leute denken, wir springen aus dem fliegenden Hubschrauber und stürzen uns in steilste Hänge, ohne auf die Lawinengefahr zu achten.“ Dabei stehe Sicherheit an oberster Stelle – wenn die Guides im Herbst zum Lawinentraining antreten, ist Mike oben auf dem Gletscher immer dabei.

Noch schwerer wiegt aktuell allerdings die globale Krise. Mike weiß natürlich, dass auch seine Kundschaft Geld verloren hat. Außerdem machen immer mehr „Discounter“ Kanada als Heliskiing-Anbieter Konkurrenz – von den Vulkanen Kamtschatkas bis zum indischen Himalaya. Die Veranstalter dort werben mit Preisen ab 4000 US-Dollar pro Woche um Kunden.

Als Antwort darauf treibt Wiegele sein ehrgeizigstes Projekt voran: „Saddle Mountain Resort“. Am gleichnamigen Berg oberhalb des Heli-Dorfes soll eine multidimensionale Skistation entstehen. Lifte, Schneeraupen und Hubschrauber werden Snowboarder und Skifahrer auf den Gipfel bringen, aber präparierte Pisten soll es nicht geben – nur Pulverschnee. Die Ge-

nehmigung der Regierung liegt vor, und die Klimaerwärmung dürfte die Nachfrage nach schneesicheren Resorts ankurbeln. Doch Mike ist sich nicht sicher, ob seine Stammkunden diese „Demokratisierung“ des Tiefschneevergnügens goutieren werden. Lieben sie an Blue River nicht gerade die Einsamkeit und den Hauch von Exklusivität? Andererseits würde ein derartiges Projekt auch im Sommer Gäste anlocken, die Wander- und Angeltouren sowie Mountainbiking schätzen. Es entstünden Jobs für die einheimische Bevölkerung und auch Mike könnte sein Stammpersonal über den Sommer besser halten.

Er wird all dies noch ausführlich mit den „good old boys“ diskutieren: Onkel Jarry, Onkel Roy und Big Bill sind die letzten der „terrible twelve“. In ihre Skischuhe schlüpfen sie auch heute noch ab und an. Nur das Einsteigen in den Heli dauert länger als früher. Mike, der sich selbst als eher ungedulden Menschen bezeichnet, lächelt dann milde. Er weiß, was er seinen Boys zu verdanken hat. □

Text: Günter Kast

Heliskiing mit Mike Wiegele.

Anreise // Ein gültiger Reisepass genügt für deutsche Staatsangehörige. Air Canada, der „Star Alliance“-Partner der Lufthansa, fliegt von Frankfurt nach Vancouver und weiter nach Kamloops. Von dort ist es nur ein Katzensprung in die Heliskiing-Gebiete.

Nähere Informationen bei Air Canada Germany, Hahnstr. 70, 60528 Frankfurt am Main, Tel.: 069.271 15-111, Fax: 069.271 15-112

Internet: www.aircanada.com. Direkt neben dem Resort von Mike Wiegele gibt es auch eine Start- und Landebahn für Privatflugzeuge.

Reisezeit // Die Saison beginnt Ende November und dauert bis Ende April. Die besten Monate sind Februar und März. Im Frühjahr finden sich alle Schneearten, von Firn über Pulver bis Sulz. Dafür sind die Tage länger, was mehr Höhenmeter pro Tag zulässt.

Preise // Eine siebentägige Tour von Samstag bis Samstag kostet bei Mike Wiegele in der Hochsaison ab 11.500 CAN-Dollar zuzüglich Flug. Ein Helikopter vom Typ „A-Star B2“ kostet im März (beste Zeit) für vier Personen (neun bis elf Flugstunden, davon sechs bis sieben garantiert) etwa 77.000 kanadische Dollar.

Veranstalter // Mike Wiegele Helicopter Skiing, PO Box 159, 1 Harrwood Drive, Blue River, British Columbia, Canada

Beratung und Buchung via Rita Jung, Reisebüro top travel, Garching bei München, Tel.: 089.327 09 06, Fax: 089.32 70 90 80, mail@tt-reisen.de, www.tt-reisen.de